

**ALGÉRIE**

LE PREMIER JOURNAL  
DE LA RECHANCE AUTOMOBILE EN ALGÉRIE

# RECHANCE

N°35 DÉCEMBRE 2020

[www.algerie-rechange.com](http://www.algerie-rechange.com)

# Continental



ContiTech

## Distributeur Officiel





**Mohammed Siad**, Président directeur général du Groupe SIAD

**« Il nous faut créer une fédération des métiers indépendants de l'automobile, une organisation transparente et reconnue par les pouvoirs publics »**

Lorsque vous prenez vos fonctions dans le magasin familial, à quoi ressemblait l'entreprise Siad ?

Lorsque je suis arrivé dans l'entreprise familiale, fondée par mon père en 1966, avec mon oncle qui avait pris sa retraite après avoir travaillé pour Renault, en France, le magasin affichait une pancarte PRCS, pour Peugeot, Renault, Citroën, Simca, les pièces pour les véhicules français qui constituaient majoritairement le parc circulant. Il y avait bien quelques voitures allemandes, des Passat brésiliennes, ou encore des Fiat, des importations effectuées par l'Etat algérien, dans le cadre du monopole d'Etat. Nous importions les pièces, dans les années 70, directement auprès des équipementiers ou auprès des importateurs officiels, filiales des groupes français essentiellement. Nous avons été parmi les premiers à importer avant l'instauration du monopole qui a interdit toute importation autre qu'étatique.

En 82, la maison Siad était-elle déjà importante ?

Les établissements Siad étaient relativement importants grâce au travail remarquable de mes frères à cette époque et s'appuyaient également sur un atelier avec deux baies de réparation.



Puis nous avons construit un autre magasin avec des ateliers de réparation moteur. Nous avons toujours eu la fibre de la mécanique auto à telle enseigne que lorsqu'on nous achetait une courroie, on la posait, alors que nous n'avions pas encore d'atelier, nous étions juste détaillant ! Ce n'est d'ailleurs qu'en 2002, que nous sommes passés d'un statut de « nom propre » à celui de société où mon père, mes frères et moi étions actionnaires. En revanche, nous avions déjà le statut d'importateur depuis le début des années 90, dès que cela a été possible.

### **Vous évoquez l'éducation paternelle et le rapport avec les autres comme des valeurs capitales, pouvez-vous nous en dire un mot ?**

Nous avons été élevés par un père qui était d'abord exigeant avec lui-même avant de l'être avec nous. Il s'est souvent montré dur, mais toujours juste, et nous a fait considérer le métier avec ses valeurs, celle du travail bien fait, du respect du client, de la rigueur dans chaque chose, mais aussi celle de l'amour du métier. Pour exercer ce métier, il faut l'aimer et respecter ses partenaires. Dans l'ordre, les premiers partenaires sont les clients sans lesquels rien ne se fait, les seconds sont les fournisseurs avec lesquels on tisse des relations à long terme et les troisièmes, les pouvoirs et les services public avec lesquels nous devons travailler et que nous devons aider dans leurs prises de décisions. L'ensemble de ces partenariats reposant sur la confiance. Si je prends l'exemple des clients, nous devons leur apporter toujours plus de services, plus de facilités, plus de disponibilité, plus de proximité et toujours prendre garde à maintenir intacte la confiance avec lui.

### **Quels sont vos rêves aujourd'hui ?**

Quand j'étais tout jeune, j'avais plein d'ambition et voulais moderniser l'entreprise. J'ai

ainsi « informatisé » le magasin en important un ordinateur Olivetti au début des années 80, et je suis toujours prêt à toucher aux dernières technologies, ce que je vois également avec mes frères qui perpétuent le métier en développant notre activité. Je suis d'ailleurs très heureux de voir mes frères, leurs enfants et les miens travailler dans nos métiers, une de mes filles étant directrice de concession, l'autre commerciale, mon neveu responsable de succursale ! Et j'ai encore plein de rêves comme implanter des plates-formes régionales, me lancer dans la fabrication de pièces détachées, développer de nouveaux services et rester dans l'automobile, un domaine qui évolue sans cesse...

### **L'ouverture de l'importation a vu se créer une grande effervescence dans la pièce de rechange, comment l'avez-vous vécue ?**

A l'époque, beaucoup de gens se sont révélés importateurs de pièces, même ceux qui n'étaient pas dans le métier, cela a été l'âge d'or, également, des exportateurs. Mais pour nous, qui avions déjà importé dans les années 70, nous nous sommes adressés directement auprès des équipementiers. Ce qui était rare à l'époque, la plupart de nos confrères commençaient par contacter les exportateurs.

### **Quelles ont été les premières marques que vous avez importées ?**

Nous avons commencé par Valeo, Monroe, SKF, et les pièces techniques, Floquet Monopole, en gros une dizaine de lignes de produits, auprès d'équipementiers que nous connaissions et qui nous connaissaient. Il faut savoir que nous avons toujours travaillé par ligne de produits et non pas par marque de véhicules. C'est ainsi que nous avons des lignes que nous ne faisons toujours pas aujourd'hui, comme la pièce de carrosserie.

### **Comment est-on reçu quand on sonne à la porte d'un équipementier et qu'on provient d'une petite ville de Kabylie ?**

Nous étions déjà un peu connus et puis surtout, à Azazga, c'était devenu un haut lieu de la pièce de rechange. Par ailleurs, nous nous engageons sur une ligne de produits, c'est-à-dire que nous commercialisons toutes les pièces en horizontal, c'était précieux pour les équipementiers de s'appuyer sur des importateurs comme nous. Après, ce sont nos clients qui ont fait notre publicité et notre notoriété.

### **Comment passe-t-on d'une entreprise moyenne à un groupe ? Quelles ont été les grandes étapes ?**

Nous avons travaillé la pièce de 90 à 2004, avant de décider qu'il fallait diversifier nos activités. Il nous est apparu important d'apporter des services aux professionnels de la réparation, un outil de travail, une formation et c'est pourquoi, nous avons créé la division équipements de garage en complément de la pièce. Parallèlement, nous avons acquis des locaux à Alger, puis à Oran mais au vu des prix de l'immobilier et de la location, nous nous sommes arrêtés là et avons renoncé à notre projet d'implantation dans le sud. Aujourd'hui, nous avons préféré créer une plateforme nationale pas loin d'Alger facilement accessible sur l'autoroute, qui couvre tout le territoire national.

### **Nous avons déjà parlé de la plateforme, est-elle désormais totalement opérationnelle ?**

Elle est bien sûr opérationnelle et livre à la fois nos succursales et nos clients sur tout le pays via notre propre flotte de véhicules. Avec 5 niveaux de stockage, on dispose de 18 000 m<sup>2</sup> de racks, sans compter les sites d'Alger et d'Oran que nous conservons. Nous avons de la place pour d'autres lignes de produits à venir !

### **Qu'attendez-vous d'un fournisseur, qu'est-ce qui est important pour vous, en plus de la qualité ?**

Ce que nous privilégions, c'est un partenariat gagnant gagnant. Essentiel aussi apparaît le taux de service, parce que nous importons les pièces, et cela prend du temps. Le client ne veut pas attendre. Il faut pouvoir compter également sur la diffusion d'informations techniques et sur la formation.

### **Parallèlement, quelles qualités doit avoir un grossiste, un revendeur de votre réseau ?**

Aujourd'hui, il est difficile de formuler des exigences auprès de nos clients à cause de la crise sanitaire. En dehors des qualités habituelles, nous souhaitons que, comme chez nous, la gestion des stocks soit informatisée, qu'ils mettent

à notre disposition des prévisions d'achat pour améliorer le taux de service global et éviter le plus possible les ruptures de stock comme, aussi, les surstocks, tout aussi catastrophiques. Comme nous devons compter avec les délais douaniers et administratifs, il nous faut être le plus précis possible dans nos approvisionnements. Du revendeur à l'équipementier, la chaîne d'informations doit être ininterrompue, et tous les revendeurs et grossistes doivent être informatisés parce que nous n'avons plus le choix pour être performants sur le marché. Pour exister tout simplement : on ne doit plus travailler à la main et devons assurer la traçabilité de toutes les commandes : la digitalisation doit être notre deuxième langue. Chez Siad, sur les 300 personnes qui travaillent, 80 % sont des jeunes habitués – et formés aux outils d'aujourd'hui, outils qu'utilisent depuis longtemps les fournisseurs et que l'on doit retrouver à l'autre bout de la chaîne obligatoirement.

**Nous avons évoqué les ateliers, avez-vous développé des garages en votre nom, poursuivant votre activité du début et vos ateliers ?**

Nous avons accompagné certains de nos clients à créer leur propre garage, mais nous n'avons pas développé une activité de création de garages en propre. Nous en avons construit un très grand à Oran, mais qui se veut davantage une vitrine de tout ce qu'on peut faire avec les équipements et les pièces que nous commercialisons. C'est un garage complet, sur 7 000 m<sup>2</sup>, doté de tous les équipements pour toutes les opérations de réparation lourde ou rapide, de l'entretien, de la mécanique et de la carrosserie, etc.

**Vous avez été novateurs en adossant des ateliers à vos magasins de pièces, quand allez-vous vous lancer dans l'aventure des réseaux de garage, dont tout le monde parle actuellement ?**

Avec la Covid 19, nous avons du mal à nous projeter dans l'avenir et à construire un réseau de garages. Je crois qu'il y a beaucoup de choses à faire avant, comme travailler sur l'organisation du marché, accompagner la structuration du marché et sa professionnalisation. Le réseau de garages exige d'abord que nous nous attaquions à deux grands dossiers, la formation des garagistes, d'une part, et d'autre part, l'entrepreneuriat des jeunes. L'Ansej prend en charge les jeunes pour leurs débuts mais avant de les prendre comme partenaires, associés ou les incorporer dans une démarche de réseaux de garages, il nous faut les former davantage et en relation avec nos métiers. Plusieurs modes s'offrent ainsi à nous, créer nos propres garages et les doter de ressources humaines, ou des garages en gestion, ou en association, ou encore des garages indépendants agréés travaillant



selon un cahier des charges bien défini. Dans tous les cas de figure, cela passe par des audits de compétences des mécaniciens. Mettre sur pied un réseau de garages, alors que les savoir-faire ne sont pas au rendez-vous conduit à la catastrophe. Bien au contraire, il faut associer la compétence technique et la capacité à être chef d'entreprise – savoir prendre des risques – à la passion, à l'amour du métier. Et c'est à nous, et à nos partenaires équipementiers, d'apporter à ces jeunes la formation complémentaire à leur formation initiale.

**Ne serait-ce pas plus facile de transformer des garages existants en garages sous enseigne avec un cahier des charges précis ?**

Cela n'est pas aussi simple, nous sommes confrontés à des garagistes, quel que soit leur âge, qui ont l'envie, l'énergie, la capacité à évoluer et à se mettre à niveau, et d'autres, dont la compétence peut être reconnue et estimable, mais qui se sont arrêtés à un niveau technique basique, trop éloigné de ce que demandent ou vont demander les véhicules d'aujourd'hui. Ces derniers, artisans de la mécanique, auront beaucoup de mal à perdurer s'ils ne bénéficient pas d'une relève de jeunes bien formés comme je l'évoquais, en phase avec la culture automobile d'aujourd'hui, comprenant l'électronique, le diagnostic, la connectivité, l'électricité, la mécatronique, le multiplexage, etc. J'en profite pour rappeler que pour faire aimer notre métier aux

jeunes, il faut leur présenter dans sa réalité d'aujourd'hui, lui révéler que les mains dans le cambouis, c'est une image révolue, que la profession a plutôt évolué vers la salle blanche, vers un univers qu'ils connaissent bien, celui du scanner, de l'électronique, de l'internet, du digital, etc. Un univers beaucoup plus esthétique et valorisant.

**Parallèlement, vous êtes entré aussi dans le monde de la concession automobile. Par quel hasard, ou quelle nécessité ? Pourquoi décider de vendre des voitures ?**

Nous ne nous sommes pas mis à vendre des voitures aussi curieusement que cela puisse paraître. En 2002, par passion de l'automobile, nous avons construit sur un terrain nous appartenant dans notre ville d'origine, la première bluebox de Peugeot. Soit une petite concession de 4 000 m<sup>2</sup> avec 12 postes de mécanique, 4 postes de carrosserie et 2 postes de réparation rapide, une concession 3S aux normes de Peugeot. Ce n'était pas pour vendre des voitures uniquement, mais pour réparer les voitures que nous avions vendues ! La vente de voitures n'a pas de valeur ajoutée, c'est un moyen de mobilité qu'il faut entretenir et maintenir en état de rouler en toute sécurité. En allant vers la concession, ce n'était pas fondamentalement pour vendre des voitures, mais bien pour représenter une marque et dispenser tous les services que cette marque requiert. D'ailleurs, soyons précis, nous sommes distributeur de marque pour Peugeot Algérie, nous sommes axés sur la réparation



des véhicules existants et sur les nouveaux qu'il nous serait loisible de vendre. Ce qui n'est toujours pas le cas aujourd'hui comme vous savez. Si nous ne vendons plus de véhicules depuis 2015, en revanche, nous poursuivons nos activités de réparateurs et nous sommes fiers de voir des gens venir de loin pour faire entretenir leur voiture chez nous. Il faut ajouter que le business après-vente dans le réseau constructeurs se veut beaucoup plus organisé que chez les indépendants, et, ce, quel que soit le pays. Nous avons beaucoup appris auprès des constructeurs en termes de gestion, de méthodes, de techniques de réparation, etc.

#### En fait, vous êtes devenus agents et avez ouvert des concessions pour l'après-vente ?

Quand nous avons commencé avec les garages, les ateliers, il était trop tôt pour penser réseaux de garages. C'est pourquoi, nous avons créé des concessions – garages qui nous permettaient d'avoir une activité de réparation plus rigoureuse, y compris en multimarque, parce que cela était autorisé, en carrosserie comme en mécanique. Nous en avons encore, comme à Alger, où nous disposons d'un grand atelier avec une vingtaine de postes.

#### Le gouvernement a annoncé la reprise des importations de véhicules, comptez-vous postuler ?

Je dois avouer que la Covid 19 nous empêche de réfléchir et de nous projeter. Nous espérons que sur le plan de la santé, cela s'arrange, mais aussi du côté de l'économie qui est mise à rude épreuve. Avant la Covid, nous avons

commencé à souffrir de la chute du cours du pétrole, le pouvoir d'achat a baissé et nous avons, depuis, peu de visibilité. Pourtant, nous avons appris par la presse que plus de 180 dossiers d'importation avaient été déposés ! Nous préférons y voir plus clair pour décider quoi que ce soit. Ce qui n'empêche pas que nous ayons accueilli l'annonce du retour de l'importation avec plaisir. L'Algérie a besoin de ce mode de mobilité de par la dimension du territoire et de l'insuffisance des transports en commun à couvrir le territoire national. La société algérienne ne parle que du retour des véhicules en ce moment et c'est bien normal. Je souhaite cependant que nous ne fassions pas les mêmes erreurs que pour le montage des véhicules, qu'il y ait plus d'encadrement et de normes, de transparence et d'échanges avec les professionnels qui connaissent bien ces métiers. Car, qui dit importation de véhicules, dit normes de sécurité, dit équipement, dit réparation, dit création d'emploi, dit pièces détachées, VO, mais aussi financement et autres. L'ensemble doit être pris avec grande prudence, car tout est lié.

#### Pour revenir à la pièce détachée, et au pouvoir d'achat qui régresse, n'est-il pas risqué de ne commercialiser que des marques premium de l'équipement automobile, origine ou qualité d'origine ?

Nous allons certainement être obligés de nous adapter et de proposer une alternative pour répondre aux besoins des automobilistes. Cependant, nous ne jouerons pas avec la sécurité et s'il doit y avoir une deuxième offre, la qualité en sera certifiée.

Il y a 4 ans vous avez adhéré à Nexus International puis avec les autres membres, fondé Nexus Algérie, quelle était votre motivation puisque vous aviez déjà accès aux plus grands équipementiers internationaux ?

Aujourd'hui, nous devons adhérer à un groupement international si l'on veut créer une nouvelle ligne de produits et accéder à des marques internationales rapidement. Mais nous avons rejoint le groupement, aussi, pour bénéficier de leur expérience dans différents domaines y compris les réseaux de garages et la formation.

Chez Nexus International, il existe aussi une marque de distribution, Drive +, n'est-ce pas une opportunité pour vous de répondre par une deuxième offre déposée au niveau prix mais avec des produits de qualité aux besoins du marché ? Existe-t-il une marque Siad ?

Il n'existe pas de marque Siad actuellement, mais l'idée d'une marque de distribution, n'est pas exclue effectivement. Ce sera peut-être un projet pour 2021 ! Si la crise sanitaire nous laisse un peu de répit parce que la situation est très compliquée, en termes de santé bien sûr, et aussi pour les entreprises comme les nôtres qui ont beaucoup de salariés à protéger financièrement en leur assurant des rémunérations alors que les rentrées ne sont pas au rendez-vous.

#### Comment avez-vous géré la crise, justement et comment la gérez-vous ?

Notre première préoccupation a été et reste la sécurité de nos employés et de nos clients. Nous avons tout de suite mis en place, dans nos locaux, les mesures barrière, les protections avec les bavettes et le gel hydroalcoolique, la répartition en équipes pour les bureaux communs, etc. Parallèlement, nous avons pris toutes les précautions au niveau logistique, puisque nous livrons nous-mêmes nos clients. Notre responsable sécurité hygiène a formé tous les personnels à se conformer aux normes de sécurité et de protection. Nous avons quasiment créé une nouvelle fonction dans l'entreprise en devenant, en quelque sorte, partenaires des soldats blancs, parce que notre rôle ne s'est pas arrêté à nos employés mais s'est étendu à leurs familles, à leurs proches, etc. Et il est difficile dans un pays comme le nôtre de proscrire les embrassades, les serrages de mains, les contacts amicaux tout simplement ! Grâce à cela, nous avons pu livrer nos clients tout au long de cette période. Ce qui nous a le plus gêné, c'est la lourdeur administrative, et les lenteurs dues au chômage partiel ou aux confinements chez nos partenaires. Tout prend plus de temps, mais nous sommes résilients.

**BIOGRAPHIE**

Ne pas connaître Mohammed Siad, c'est avoir vécu très longtemps loin des métiers de la distribution, mais savoir qu'à 7 ans, le petit Mohammed travaillait, déjà, avec son père et avec les garagistes s'avère moins connu. De là à dire que de la pièce à l'atelier, il n'y a qu'un pas à franchir, nous l'affirmons et sautons le pas. Rassurons-nous, le papa de Mohammed, qui a fondé, avec son frère, le magasin de pièces détachées en 1966, n'a pas fait travailler son jeune fils de force : les années 70, ce n'est pas le moyen-âge ! C'est plutôt le gamin qui, déjà dévoré de passion pour l'automobile, voulait passer son temps dans le magasin et surtout dans les garages. Il rassemblait les tickets de commande pour établir la facturette hebdomadaire des garagistes et allait leur porter, ou aidait son père à remplir les fiches de stock, à ranger les pièces dans des casiers en bois, l'étiquette toujours bien lisible ! Image de l'exigence de la rigueur prônée par son père, une valeur qui



se perpétue encore aujourd'hui. C'est là qu'avec ravissement, il regardait les mécaniciens plonger dans les voitures et les réparer, « les dépanner » comme on dit (c'est-à-dire avec des astuces) : « Je trouvais merveilleux ce qu'ils arrivaient à faire avec leurs mains, si différent du travail d'aujourd'hui basé sur l'électronique ». Sa passion de la voiture l'a même conduit à « emprunter » la voiture paternelle à l'âge de 13 ans, pour une aventure de quelques centaines de mètres, un arbre ayant croisé sa route. Ce fut une excellente manière, également, d'apprendre quelques valeurs traditionnelles familiales fondées

sur ... du cuir souple. Dommage pour celui qui voulait être pilote automobile ! Une éducation rigoureuse, donc, mais « juste » s'empresse-t-il d'ajouter, a habité le cocon familial situé sur le lieu historique d'Azazga, ville de Kabylie à une centaine de kilomètres d'Alger, haut lieu de la pièce. Une éducation qui concerne 7 frères et 6 sœurs dont les résultats prouvent la justesse. Tous ayant fini de bonnes études à part un jeune – Mohammed – qui s'est empressé, de goûter aux charmes du vrai travail en France, où il était parti étudier un peu les sciences politiques, et un peu le droit pour obtenir une capacité en droit. N'y trouvant pas ce qu'il cherchait, il effectue un stage chez Muller (équipement de garage) puis devient préparateur dans un garage (on y revient !), puis chez Sonauto, Porsche France et décide de s'engager dans l'entrepreneuriat en voulant créer une station-service avec ... baies et réparation. Mais, son père, ayant subi un accident qui réduit

sa mobilité, Mohammed Siad rejoint l'entreprise pour donner un coup de mains, en 1982, à 23 ans. Ce n'est pas une station-service, mais c'est de l'auto et de toutes les façons, la question ne se pose pas, la famille avait besoin de lui, - il est l'aîné et c'est son devoir, sa responsabilité - il accourt et entreprend avec ses frères de moderniser le magasin auprès de son père, jusqu'à occuper la place de président d'un groupe reconnu aux multiples activités, toutes très proches de l'automobile, de la pièce et de la réparation. Aujourd'hui, sa préoccupation le porte à militer pour une fédération ou une association des professionnels de l'après-vente automobile pour en défendre les métiers et être force de proposition auprès des institutionnels. La profession ayant besoin de normes et d'encadrement pour avancer sur les nouvelles technologies, les nouvelles mobilités et les ressources humaines qu'elles exigent.

La crise a fait ressortir le besoin de plus d'autonomie en matière industrielle dans les pays, quelle est votre position à ce sujet ?

Nous avons investi dans des terrains de manière, justement, à pouvoir créer ou aider à la création de sites industriels dédiés à la fabrication nationale de pièces de rechange. Avec un partenaire déjà fournisseur ou non. La décision du gouvernement de ne plus exiger le 49/51 pour les investisseurs étrangers va dans le bon sens. Nous avons beaucoup de projets en ce sens.

Vous avez déjà touché à l'industrie avec la carrosserie réparation ?

La carrosserie réparation entre dans le domaine semi-industriel, aménager des véhicules industriels n'est pas réellement fabriquer au sens plein du terme. Le même principe régit la rénovation d'organes que nous avons réalisée.

La rénovation n'est-elle pas un secteur d'avenir parce que locale, environnementale et moins dépendante des matières premières ?

Nous en sommes convaincus, cependant nous n'avons pas, en Algérie, la culture de la récupération des vieilles matières. Il nous faudrait créer

une filière de récupération et de tri pour que cela fonctionne, puis une filière de recyclage. L'échange standard moins cher serait un bon levier pour impliquer les clients.

Pour que cela réussisse, il faudrait une décision politique et pour que celle-ci soit prise, il faudrait que les professionnels s'unissent pour parler d'une seule voix. Vous êtes partisan d'une association de professionnels ?

Si nous voulons nous faire entendre par les institutionnels – et notre président nous y incite – il est nécessaire de créer une association ou une fédération de professionnels. Cela suppose qu'on arrête de croire que parce que nous sommes concurrents, nous ne pouvons pas nous réunir ! Cela n'a aucun sens, car nous pouvons nous rassembler autour de sujets communs et les défendre auprès des institutionnels, tout en gardant dans nos entreprises notre leadership et en restant concurrents sur le terrain. Nous pouvons réussir avec les pouvoirs publics parce que nous sommes des experts dans notre domaine et pouvons remonter nos connaissances et proposer des projets, des idées de développement. C'est grâce aux professionnels qu'une nation se construit. Il faut alimenter le législateur d'infor-

mations lui permettant d'apporter des solutions aux problèmes que nous rencontrons. Il nous faut créer une fédération des métiers indépendants de l'automobile, une organisation transparente et reconnue comme la Feda, en France, par exemple. C'est nécessaire pour l'avenir de notre profession qui pourra s'exprimer sur des sujets communs, comme, par exemple, l'étiquetage.

Il me semble indispensable, en effet, que l'étiquetage revienne à l'aval chez les professionnels de la distribution qui pourront éviter les erreurs, les pénalités, les pertes de temps énormes et les contrefaçons d'étiquettes. Ce serait fait chez les importateurs et contrôlé chez lui directement par les douanes avant que les produits n'aillent chez le consommateur. Ce serait plus efficace que les étiquettes éditées en amont dont les erreurs nous coûtent du temps et de l'argent. J'ai pris l'exemple de l'étiquetage, mais on pourrait évoquer la formation professionnelle, le recyclage, la protection de l'environnement, les ressources humaines, les process d'informatisation et de monétisation communs à l'ensemble de la profession, la normalisation (qui peut déboucher à la création d'un laboratoire de validation des normes), etc.

PROPOS RECUEILLIS PAR HERVÉ DAIGUEPERCE